제1회
하이테크 도자산업 혁신포럼 워크샵

-도자산업 활성화와 혁신역량 강화방안-

2005. 11. 8

주최 : 목포대학교 전자상거래학전공

후원 : 산업자원부, 전라남도, 무안군, 한국산업기술평가원

목 차

1. 하이테크 도자산업 혁신포럼 소개

- 양후열/포럼총괄책임자

2. 기업도시 선정 의미와 무안의 비전

- 강기삼/무안군 부군수

3. 한국도자의 비전과 전략

- 서정걸/(재)세계도자기엑스포 도자연구지원센터장

4. 전통자기의 명품화

- 정철수/두리토방 대표

5. 관광산업과 연계한 도자기 문화상품개발

- 황인옥/인스나인삼화세라믹 대표

6. 전남 서남권의 세라믹산업 육성계획

- 이상진/목포대학교 교수

7. 패널 토론

하이테크 도자산업
혁신포럼 소개

목포대학교 전자상거래학전공
포럼 총괄책임자
양 후 열

하이테크 도자산업 클러스터 조성 혁신 포럼

2005. 4

목포대학교

목 차

1 사업추진배경
2 사업의 필요성
3 기대효과
4 사업목표
5 사업내용
6 종합추진전략
7 세부내용별 추진전략
8 사업추진체계
9 사업추진일정
10 사업비
11 성과활용방안
12 자체성과지표
13 향후사업계획

2. 사업의 필요성(지역적 특성)

정책 현황	지역혁신발전5개년계획(백련 연계 도자기 산업 육성)	
	기업투자유치 마스터플랜(산업도자기 클러스터 조성)	
산업 현황	공산품 수출업체 중 도자기 업체 비중 높음(57%)	
	삼국시대부터 전승	도자기 산업 발달
최적 입지조건	정주요건 양호	초광역클러스터 확대 용이
	교통·물류 인프라	행정서비스 용이
	연구·기술인력 풍부	농공단지 조성(삼각 축)

1. 사업추진배경

❑ 지역 향토산업인 도자기산업을 고부가가치 하이테크산업으로 발전시키기 위한 방안을 연구하는 산·학·연·관 전문가 혁신포럼 절실

지역여건



신활력 지역(낙후도 2등급)
재정자립도 6.9%
1차산업 비중 75%
FTA체결, DDA협상,
추곡수매제 폐지

1차산업->고부가가치화
지역혁신
산업구조 혁신->2,3차산업

새로운 기회

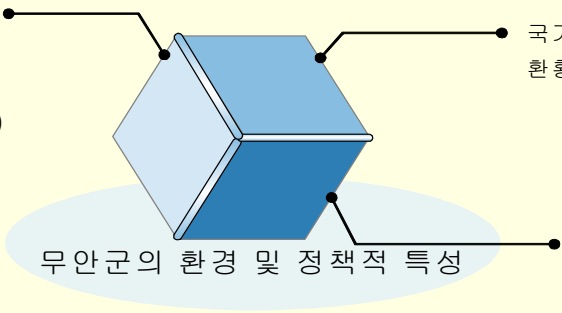


도자기(세라믹스)산업
⇔신소재산업
⇔문화관광산업
⇔우주항공산업
⇔광주 광산업

2. 사업의 필요성(환경·정책적 특성1)

참여정부의 국가균형발전정책

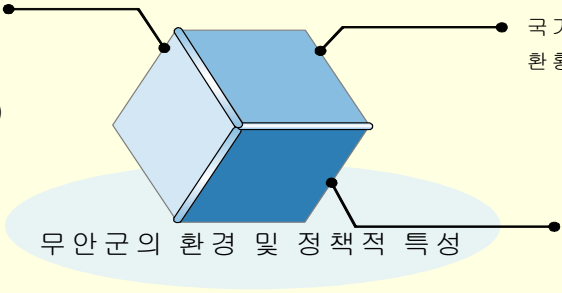
1. 혁신주도형 지역발전
2. 낙후지역 혁신역량 강화, 혁신기반 구축



2. 사업의 필요성(환경·정책적 특성1)

참여정부의 국가균형발전정책

1. 혁신주도형 지역발전
2. 낙후지역 혁신역량 강화, 혁신기반 구축



3. 기대효과

네트워크 구축 및 협력으로 도자산업 경쟁력 강화

명품 브랜드 및 특화상품 개발로 국제이미지 제고와 지역경제 활성화

백련 소재 다기세트, 백련차, 펜던트 등 제품개발로 고부가가치화 실현

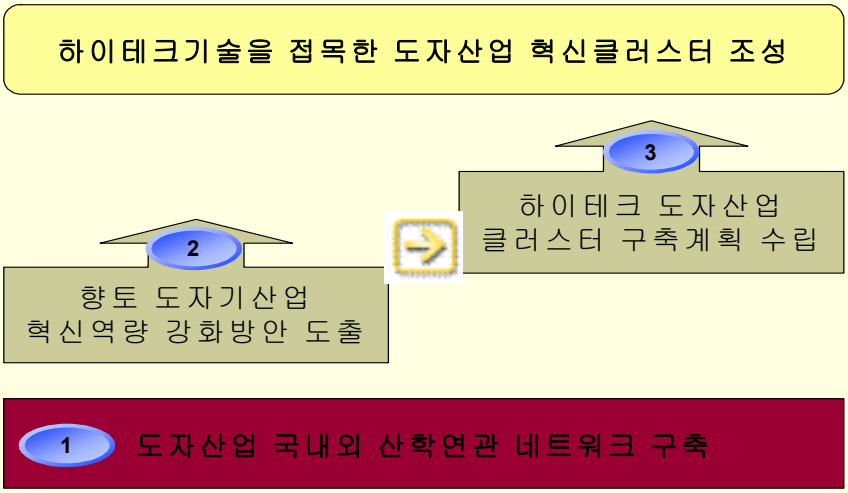
차, 화훼, 식품/식자재, 인테리어 장식용품 산업등과 연계로 파급효과 극대화

신소재산업, 우주항공산업, 테마관광산업, 광산업등과 연계로 연관효과 극대화

혁신주체들의 자발적 참여로 지역합의 도출, 정책입안 및 특화사업 발굴

도자산업 클러스터 조성을 통한 지역혁신으로 지역균형발전 모델 발굴

4. 사업목표



5. 사업내용

네트워크 구축	도자산업 RIS구축	?포럼 운영위원, 분과위원 구성 및 운영 ?도자산업 관련 산학연관 네트워크 구축
	도자 관련 DB구축	?도자 기술자, 디자이너, 컨설턴트, 에이전트 풀 구축 ?도자산업 데이터베이스 서비스
혁신역량 강화방안 도출	국내외 벤치마킹	?국내외 벤치마킹 및 시장조사 ?세계도자기엑스포, Canton Fair, 프랑크푸르트 소비재박람회
	포럼 개최	?혁신역량 강화 방안, 광·나노기술과 도자기의 만남 ?신소재기술과 도자산업 혁명 ?하이테크 도자산업 클러스터 조성방안
도자산업 클러스터 조성계획 수립	하이테크기술 접목 특화상품 발굴	?광기술 응용상품, 나노기술 응용상품 ?신소재기술 응용상품, 우주항공기술 응용상품
	혁신클러스터 구축계획 수립	?인프라, 기술개발, 훈련 및 인력양성 지원 계획 ?첨단제작/상품화 지원 및 기업지원서비스 계획 ?투자유치, 정주여건 조성 계획 및 기업도시 연계방안 등

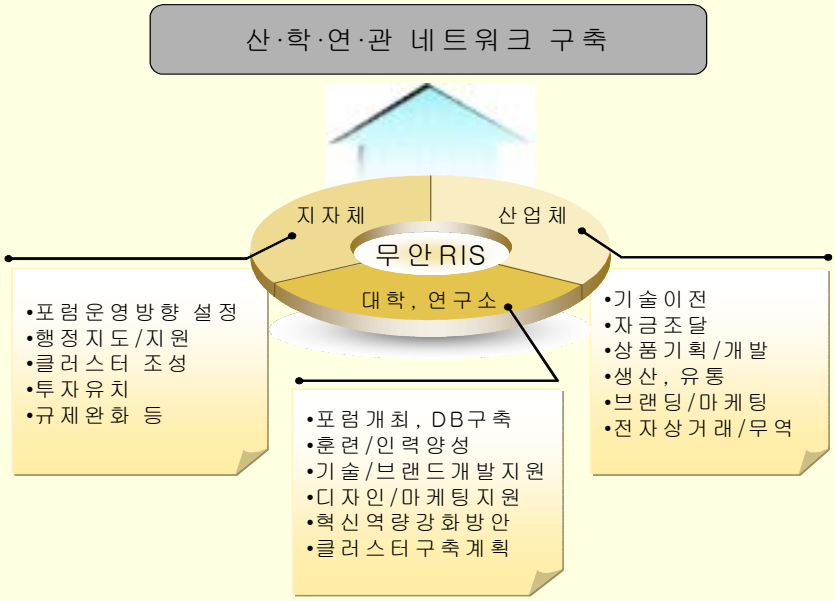
6. 종합 추진전략

❑ 신소재산업을 광양만권(제철·화학산업 초점)과 서남권(파인세라믹스·우주항공산업 초점) 양 축으로 추진
❑ 가칭 “파인세라믹스 연구센터” 유치 추진

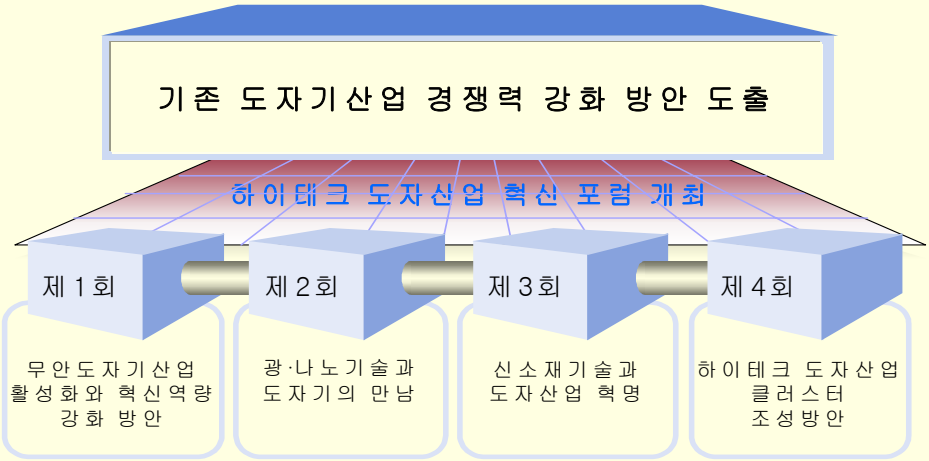
❑ 목포대학과 초당대학 인접 청계, 일로 및 삼향 농공단지를 도자산업 클러스터로 전환 추진
❑ 산업교역형 기업도시(전통산업 제조업단지 등)와 연계 추진

❑ 도자산업 클러스터를 회산백련지와 도요지를 연계한 테마형 관광상품(명소화) 개발 추진
❑ 강진(전통자기), 고흥(우주항공), 광주(광산업) 등과 연계한 (초)광역 하이테크 도자산업 클러스터화 추진

7. 세부내용별 추진전략(1)



7. 세부내용별 추진전략(2)



7. 세부내용별 추진전략(3)

제1회 포럼:
무안도자기산업 활성화와
혁신역량 강화 방안

- 명품 브랜드화/특허화/고부가가치화 방안
- 전통문양과 디자인 고급화 방안
- 기업:디자이너 매칭사업
- 산업도자기 특화 방안
- 도조예술 활성화 방안
- 농공단지 활성화 방안(분업화/전문화/협업화/기계화 등) 등





7. 세부내용별 추진전략(4)

제2회 포럼:
광·나노기술과 도자기의 만남

- 광응용 도자상품의 다양화 방안(펜던트, 액세서리, 도자인형 등)
- 반도체광원(LED)과 도자기 접목 방안(장식용품, 조명기구, 가습기, 타일, 바닥재 등)
- 나노기술 응용 상품(은나노 도자기 등) 개발 방안





7. 세부내용별 추진전략(5)

제3회 포럼:
신소재기술과 도자산업 혁명

- 파인 세라믹스 응용상품(세라믹 페이퍼 등)
- 우주선 내화타일 개발(NASA vs. 일본전통가마)
- (가칭) "파인세라믹스 연구센터" 유치 방안
- 선진국 도자산업 현대화 사례









7. 세부내용별 추진전략(6)

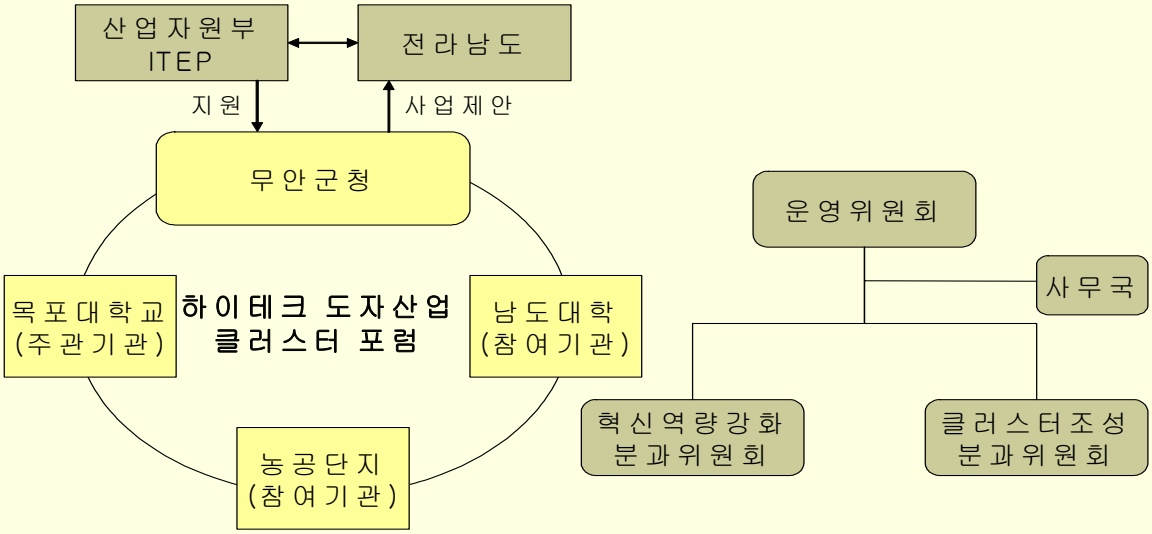
제4회 포럼:
하이테크 도자산업 클러스터
조성 방안

- 선진 클러스터 조성 사례
- 이천 도자기클러스터 사례
- 성공적인 혁신클러스터 조성 전략
- 하이테크 도자산업 클러스터 조성 방안 등

울루(Oulu) 테크노파크 사례



8. 사업추진체계



9. 사업추진일정

추진내용	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
?운영 및 분과위원회 구성	■	■										
?운영위원회 개최		■					■					■
?분과위원회 개최					■		■		■			
?벤치마킹 및 시장조사				■		■		■				
?제1차 포럼준비 및 개최		■	■									
?제2차 포럼준비 및 개최					■	■						
?제3차 포럼준비 및 개최								■	■			
?제4차 포럼준비 및 개최											■	■
?하이테크 도자산업클러스터 구축계획서 작성				■	■	■	■	■	■	■		
?결과보고서 검토 및 보완											■	
?결과보고서 제출												■

10. 사업비

(단위: 천원)

비 목		금 액	용 도
인건비		22,800	사무국운영
직접사업비	장비 및 시설비용	1,400	장소임차비
	여비	600	관내여비
	회의수당	6,000	회의수당
	회의비	1,800	다과, 식대 등
	자료 발간비	1,000	자료/결과물 발간비
	전문가 초청비	4,800	강사비
	기타 포럼운영비	3,000	기술정보수집/원고료
간접비	국내여비	1,000	국내전시회 참가 등
	국외여비	5,000	해외박람회 참가 등
	제잡비	400	사무용품비 등
계		47,800	

11. 지역혁신사업에의 성과활용 방안

정책반영에의 연계방안

- "산업교역형 기업도시 시범사업"에 본 계획 반영토록 건의
- "지역혁신 5개년 계획"에 신소재산업 육성계획 변경 건의
  -> 파인세라믹스와 우주항공산업 및 광산업 배후재료 기지
- "산업도자기 클러스터 조성 계획"을 본 연구결과 토대로 수행 건의

사업화 재원 확보방안

- '06년 RIS 프로젝트사업 유치 추진
  -> "하이테크 도자산업 초광역클러스터 구축" 사업 추진
- "고기능 파인세라믹스 소재기술개발 및 사업화"와 "초경량 첨단 부품·소재개발 및 사업화" 예산 유치
- "백련과 연계한 도자기산업 육성" 예산 유치 노력

12. 자체성과지표

- 운영위원회와 분과위원회의 구성 및 운영은 잘 되었는가?
- 도자기 산업 관련 전문가 풀(Pool)은 잘 구축 되었는가?
- 시장조사 및 벤치마킹은 잘 되었는가?
- 포럼주제의 선정은 잘 되었는가?
- 포럼의 준비와 개최(운영, 참여율 등)는 잘 되었는가?
- 기존 도자기 산업의 혁신역량 강화방안이 잘 도출 되었는가?
- 하이테크 도자산업클러스터 구축 계획은 잘 수립되었는가?
- 포럼사업이 계획대로 잘 진행되었는가?
- 사업비의 구성과 집행은 잘 되었는가?
- 포럼결과 최종보고서가 정책에 반영될 수 있는 수준인가?

13. 향후사업계획

향후 계획

- 하이테크 도자산업 초광역 클러스터 구축계획을 '06년 RIS 프로젝트사업으로 제출 예정
- 산업교역형 기업도시 시범사업으로 추진 예정

예상 결과

- 자료분석 및 시장조사 결과 정리
- 도자기산업 혁신역량 강화 방안 도출
- 하이테크기술 접목 신도자상품 개발기회 탐색
- 하이테크 도자산업 클러스터 구축계획 수립

감 사 합 니 다

기업도시 선정 의미와 무안의 비전

무안군 부군수
강 기 삼

기업도시 선정의미와 무안의 비전

1. 무안군의 현실

① 인구 : 64천명, 71% 1차산업 종사

· 1969년 144천명, 매년 평균 2300여명 감소

· 대부분 젊은층 감소, 65세 이상 노인인구 비율 17%(고령사회 진입)

☞ 지역의 생산성, 경쟁력 약화, 노인복지 수요는 증가, 낙후의 악순환

☞ 희망과 꿈을 안고 정착할 일자리가 없기 때문

② 역전의 전기를 마련할 유일한 길은 일자리 창출

· 일자리 창출을 위해서는 기업유치와 공공기관 등 직장유치

· 기업유치를 위해서는 기업투자 환경을 조성하는 것 필수

☞ 기업투자 환경은 물류 인프라 구축, 땅 값, 지역의 친기업 분위기, 기업투자 유치를 위한 인센티브 등 필요

☞ 지금까지 무안은 그런 요건을 확실하게 구비하지 못했음

2. 새롭게 달라진 투자환경

① 물류인프라의 획기적 확충

· 2007년경 무안국제공항개항(인적, 물적 교류의 국내적 관문)

· 2005. 4월 KTX 고속철도 개통(2010년경 고속철 완성 전망)

· 서해안고속도로 이외에 광양~무안간, 광주~무안간 고속도로 건설중

· 공항인접 지역에 목포신외항 입지

② 지정학적으로 세계 최대시장 중국과 근거리

· 중국, 한국, 일본이 주축이 되는 동북아시대의 중심거점 지역

☞ 이렇게 달라진 기업투자 환경은 정부가 야심차게 추진하는 기업도시 시범지역 선정과 절묘하게 융합

③ 그런 가운데 신도청 소재지시대 개막은 무안군의 투자환경과 정주여건을 새로운 차원으로 격상

3. 기업도시 선정의 의미

❑ 기업도시의 의의

○ 기업도시는 성장잠재력이 있는 특정지역을 특별도시개발구로 국가가 지정하여 민간기업의 주도하에 개발하는 신도시

○ 기업도시개발특별법에 의하여 기업도시에 투자하는 기업들에게 토지, 금융, 세제 등 정책의 각종 인센티브를 부여하고 48개 각종 규제법, 인허가 사항이 일괄 의제 처리되는 등 기업투자 활동을 특별지원

○ 기업투자 환경을 좋게 만들어 민간기업의 투자를 촉진함으로써 낙후지역에 새로운 경제거점을 구축하고 활력을 불어 넣어서 지역균형발전과 국가경제성장의 촉진을 도모하는 것을 목표로 함

❑ 기업도시 유치과정

○ 처음 기업도시 유치활동을 본격화 할 금년 초만 해도 기업들이나 도·중앙정부가 무안기업도시 여건에 대하여 부정적이었던 것은 사실

○ 그러나, 무안이 가지고 있는 여러 가지 잠재력을 바탕으로 기업유치를 추진하여 기업도시지정신청서를 제출하기까지 47개 기업과 투자협정을 체결하는데 성공, 기업도시 시범지역으로 선정되는데 결정적 역할

※ 전문용역기관에서 선정한 「현경·망운」「일로」「해제」지구 중 기업인들이 선호하는 「현경·망운」지구 선정

- 기업도시 지정면적 : 약 1,220만평
- 기반조성 투자비 : 약 2조7천억원
- 기반조성후 도시건설 투자비 : 수십조원

❑ 기업도시 유치이후 지금까지 진행상황

○ 기업도시 유치과정에서 확보된 47개 기업은 무안기업도시 성공을 전망할 수 있는 기초단계에 불과

○ 앞으로 1,220만평 도시건설에 상응하는 대규모 기업유치 필요

① 600만평 규모의 한·중과학기술산업단지 조성 유치 진행중

○ 중국기업의 해외 진출 필요성과 무안기업도시 건설구상과 상호 이해합의

○ 중국의 IT, BT 등 첨단기술산업 대거 무안진출, 한국대덕연구단지를 중심으로 중국기업이 필요로 하는 기술지원

○ 한국기업들은 중국기업이 가진 중국시장 판매네트워크를 이용, 중국시장 진출 통로로 활용

○ 현재 중국과학기술 상무부가 주축이 되어 중국기업의 무안진출 지원

- 무안군, 대덕연구단지, KOTRA, 중국과학기술부산하 과학기술창신유한공사, 광하그룹간 업무협약 체결
- 무안군과 중국광하그룹, 창신유한공사간 1조 4천억원 투자협정 체결

※ 광하그룹, 창신유한공사 컨소시엄에서 무안기업도시 기반조성 단계에 700억원 자본 출자진행 중

○ 물류단지, 과학기술산업단지, 배후 차이나타운 건설, 53개 중국소수민족문화촌건설 등 기본프로젝트 구상 완료

② 싱가폴 S프로젝트 무안투자계획 국가급 프로젝트를 진행 중

○ 무안기업도시건설과 연계한 국가차원의 개발계획 발표예정

○ S프로젝트 투자계획이 확정되면 무안기업도시건설 성공을 향한 가속력 확보

③ 국내 대기업 1~2개 정도 무안진출을 중앙정부와 전경련에서 적극 추진중 (기업들과 협의중)

❑ 기업도시 건설을 위한 SPC 설립 추진

○ 자본금 5,400억원 목표로 기업출자 추진중

○ 11월 중순경 1차 SPC 발족, 공식적 업무개시

○ 12월까지 중국출자금 700억원을 포함하여 2,700억의 현금출자 완료, 나머지 2,700억원은 은행지급 보증으로 출자 완료

❑ 업무진행 계획

○ 금년중에 부지매수 착수

○ 도시기본계획 수립 : 2006. 3월 ~ 6월경 중앙정부 승인 획득

○ 동시에 실시설계 진행 : 2007년초에 기반조성 착수

4. 기업도시 건설후 무안의 비젼

❑ 10~20년후 호남 제일의 국제도시로 성장

○ 남악신도시 30만명 내외 기업신도시 30만명 내외, 기타 시너지 효과로 인한 개발효과 인구 10만명 이상

○ 목포시 20만명 내외, 100만명에 육박하는 국내 도시건설 기대

❑ 무안군은 독자적인 市 승격 가능, 인구증가, 재정규모 증가에 따른 지역개발 가속화, 문화, 복지, 삶의 질 향상을 위한 행정서비스 선진화

5. 당부말씀

○ 기업도시건설 : 역사적 과업

○ 서남해 경제중심의 역사 환원

- 지난 100여년간의 일시적 동부권 중심시대 서서히 전환

○ 역사는 인간이 만드는 것 인식

- 과거 일제압제 등 불행의 역사는 당시 지도자와 국민들이 시대의 흐름을 모르고 미래를 대비하지 못했기 때문
- 일본을 미워하는 것보다 우리 스스로의 반성 필요

○ 우리에게 주어진 역사적 과업을 잘 완수하여

- 후손들에게 잘 살 수 있는 역사 만들어
- 후손들이 조상들을 원망하는 역사 안 되도록 최선

※ 석유부국 중동국가들을 보면서

❍ **아랍에미레이트, 사우디아라비아 등 미래를 대비한 복지국가 건설 성공 모델**

❍ **이라크와 같은 전쟁의 폐허, 지도자와 국민의 선택 잘못, 교훈으로 삼아야 할 것**

한국 도자의 비전과 전략

(재)세계도자기엑스포
도자연구지원센터장
서 정 걸

한국 도자의 비전과 전략

위기를 기회로....

현재의 도자기 상황이 좋지 않다고 한다. 도자와 관련된 각종 자료를 보아도 그렇고, 생산업체나 공방의 사정을 보아도 그렇다. 우리나라의 눈부신 경제 발전에 비해, 도자 분야의 발전은 상대적으로 미약하다. 시장의 규모도 작고, 세계시장 진출도 부진하다. 최근 들어 내수부진 및 경제 침체로 도예계를 비롯한 도자관련 산업은 더욱 어려움을 겪고 있다. 게다가 값싼 중국도자기가 위협하고 있다.

세계도자사에 빛나는 업적을 세웠던 우리의 도자 역사와 전통을 생각할 때, 한국 도자의 현재는 답답하기만 하다. 그러나 어렵다고 불평만 할 것이 아니다. 위기상황을 비관할 때가 아니라, 새로운 가능성을 찾아내고, 기반을 정비하고, 시장을 개척하고, 국민들이 도자에 대해 새롭게 인식할 수 있도록 홍보하고 교육해야 한다.

위기는 기회란 말이 있다. 현재의 열악한 상황을 뒤집어서 생각해보면, 도자기 소비가 적은 상황은 잠재된 시장이 많다는 것을 의미하고, 세계 시장은 역사와 전통에 빛나는 한국도자의 새로운 모습을 기대하고 있다고 볼 수 있는 것이다. 우리다운 도자기, 세계인들이 경험하지 못한 한국적 도자의 세계진출이 없었기 때문에, 세계인의 관심을 불러 모을 수 있는 공간이 그만큼 넓다고 볼 수도 있는 것이다. 한국적인 미를 지닌 우수한 도자기를 세계시장에 선보인 일이 없었다는 것은 그만큼 가능성이 있다는 이야기다.

도자기에 대한 수요는 1인당 국민소득이 1만5천불 정도가 되어야 보편화된다고 한다. 도자산업, 도자공예가 탄탄한 기반 위에서 발전하려면, 전국민적인 수요가 있어야 한다. 그러나 우리나라는 아직 일반 국민들의 도자기 사용이 저조한 형편이다. 최근 몇 년간 도자기에 대한 수요는 분명 증가하고 있다. 가령, 인사동의 도자기매장 수를 조사해보면, 90년대에 15개 매장에서 현재는 30개의 매장으로 늘었다. 인사동의 도자기 매장 수가 도자기 수요를 판단하는 기준이 될 수는 없겠지만, 적어도 도자기의 수요가 감소하지는 않았다는 것을 알 수 있다. 최근에는 갤러리 형태의 매장 등 전문매장이 늘어나고 있는 추세다. 웰빙문화의 대두로 인한 도자수요의 증대가 잠재해 있다고 전망해볼 수 있다.

잠재수요가 있고, 실제수요가 증가한다고 해서 한국도자산업이 활기를 띄게 될 거라 낙관할 수는 없다. 중국의 저가품 공세가 위협하고 있고, 일본 유럽의 명품 도자기들이 하루가 다르게 새롭고 매혹적인 상품을 내놓고 있기 때문이다. 일본의 도자기들은 질

좋은 고가품 뿐만 아니라 최근에는 저가품 시장도 잠식해오고 있는 실정이다.

그러나 경쟁이 없이는 발전도 없다. 어느 시장이건 세계의 기업들과 경쟁하고 있고, 도자기도 예외일 수는 없다. 게다가 소비패턴이 변화하고, 소비자의 취향은 다양해졌으며, 개성과 독창성 없는 상품들은 금방 재고로 쌓이게 된다. 트랜드의 변화가 빨라졌다는 것은 생산라인의 변화를 요구하고 있다.

현재의 열악한 우리나라 도자산업의 환경을 생각해볼 때, 이러한 변화 추세가 반가운 현상이 아니라, 더욱 어려운 상황으로 몰고 가는 또 하나의 위험요소가 될 수도 있다. 소비자의 취향을 재빨리 파악하고 생산에 반영하고, 또는 소비자의 취향을 앞서서 리드할 수 있는 생산체제를 갖추고 있지 못하기 때문이다. 공장이건 공방이건 마찬가지다.

우리나라 도자산업의 현실과 문제점

도자산업을 다른 분야의 산업과 비교해볼 때 도자산업의 규모는 실로 왜소하다. 쉽게 말해 도자의 년간 매출규모가 1천억이니 2천억이니 하지만, 그러한 금액은 하이닉스 같은 1개 기업의 1년 매출액의 10분의 1 수준에도 미치지 못한다.(하이닉스 년간 매출 2조) 우리나라 도자산업의 근간을 이루고 있는 도자 요장업체의 수도 2천개를 넘지 않는다. 도자업체에 종사하는 종사자 수가 6800여명이고, 종사자 수가 2명 이하인 업체가 63%에 이른다. 사정이 이렇다보니 정부의 관심도 기대할 수 없는 형편이고, 자생력도 미약한 것이다.

어쨌든 현재의 우리나라 도자가 처한 상황을 나열해 보고, 나름대로의 대안들을 찾아보도록 하자. 비전과 전략에 대한 논의를 도자클러스터를 중심으로 살펴볼까 한다.

한국 도자산업의 현황

○ 도자업체 현황

- 2004년 10월 현재, 전국 요장업체 수는 1734개(경기도 943개, 경남 238개, 경부 131개, 전남 118개)
- 전국 요장업체에 종사하고 있는 종사자 수는 6800여명(추정)으로 업체당 평균 3.9명
- 전체 요장 업체의 63%는 총 종사자 수가 2명 이하로 많은 업체들이 가내수공업 형태로 운영하고 있음
- 국내 요장업체의 2003년도 총 매출액은 2762억원 정도로 추정되며, 이중 46%인 1275억원이 도자 법인의 매출이고, 개인이 운영하는 요장의 매출은 1486억원으

로 추정
- 전체 요장 업체 중 약 56%는 5000만원 미만의 연 매출을 올리고 있어 매우 영세함
- 2001년 매출을 100으로 볼 때 2003년은 84 정도의 매출을 올리고 있어서 전체적으로 매출이 감소하고 있는 매우 어려운 상황임

○ 수출입현황
- 도자기 수출은 1963년 처음 시작됨, 13만 달러 수출
- 1980년대 중반 전성기를 맞이함, 수출 1억달러 달성
- 1990년을 기점으로 수출 급강하
- 2000년대 들어와서 수입이 수출을 초과
- 2002년 수출액은 1800만달러/수입액은 4300만달러
- 중국산 도자기의 저가공세 및 일본산 도자기도 고가에서 저가품까지 다양하게 수입되어 국내시장을 잠식하고 있음

○ 문제점
- 디자인이 다양하지 못하다.
- 수요자 층이 두텁지 못하다.
- 마케팅 전술이 취약하다.
- 중국의 값싼 도자기들이 밀려오고 있다.
- 정부의 정책적 지원이 거의 전무하다.

○ 장점
- 전통이 깊다(문화 예술적 자산이 풍부하다)
- 잠재시장이 풍부하다.
- 미래의 컨셉과 맞다

새로운 대안, 도자 클러스터

우리의 도자산업에서 가장 취약한 부분은 마케팅과 디자인이라 할 수 있다. 도자기의 가치를 소비자에게 인식시키는 것이 가장 중요한데 단순히 그릇으로만 인식되고 있는 실정이다. 우리 도자기가 무조건 좋다는 식의 마케팅은 통하지 않는다. 디자인도 소비자의 취향을 따라가고 있지 못한 실정이다. 인접 산업, 즉 다양한 홈데코 상품들,

인테리어소품, 가구 등의 경우, 트렌드 변화가 눈에 보이게 빠른 속도로 진행되고 있다.

우리도자계의 현실에서 이러한 변화에 신속하게 대응한다는 것은 매우 어려운 일이다. 영세하고 소규모의 요장들에서 마케팅, 디자인, 연구개발 등 전문성이 요구되는 활동을 기대하기 어려운 것이다. 따라서, 그러한 열악한 환경을 극복하는 방법으로서 도자산업클러스터의 조성이 가장 좋은 대안으로 떠오르고 있다.

경기도와 세계도자기엑스포 재단은 도자산업 클러스터에 대한 집중적인 연구를 통하여, 경기 도자문화산업 클러스터의 조성 계획을 수립중이다. 이천 · 광주 · 여주는 전통자기 생산을 시작으로 소규모 요장들이 모여들어 도예촌을 형성하였고, 현재 전국에서 가장 많은 요장들이 집중되어 있는 곳이다. 그러나 소규모 업체들로서는 급변하는 시대적 문화적 변화에 대처할 수 있는 능력이 부족한 실정이다. 수요자의 취향 변화를 비롯한 도자시장의 새로운 변화에 대처하는 능력, 즉 디자인, 마케팅, 연구개발의 능력이 현저히 떨어지므로, 그러한 기능을 보완하는 데 초점을 맞춘 클러스터 조성을 계획하고 있는 것이다.

도자는 여타 산업과는 구별되는 몇 가지 특징들이 있다. 다른 산업분야와는 달리 도자는 예술과 산업이 혼합되어 있다. 상품 속에 예술성과 실용성이 공존하는 것이다. 다른 공예분야도 마찬가지이기는 하지만, 도자는 생활에 필요한 필수품으로서 도예라고 하는 문화적 예술적 가치와 도자산업의 경제가치가 의존적인 것이다.

따라서 도자산업 클러스터는 여타 산업의 클러스터와는 성격이 달라야 한다. 따라서 도자산업 클러스터에 문화라는 문구를 집어넣었다.

일반적으로 산업 클러스터는 생산의 효율성을 기하기 위한 생산기능들의 공간적 군집이다. 그에 비해 도자클러스터는 생산기능의 군집에 그치지 않고, 문화 관광 유통 마케팅 기능이 생산기능과 동시에 공존하는 형태를 띈다. 도자라는 상품과 도자문화라는 상품을 동시에 보유한다. 즉 보이지 않는 문화체험이라는 상품을 동시에 보유하고 거래하게 되는 것이다.

도자문화 산업 클러스터는 크게 세 가지 과제를 설정했다.

첫째는 새로운 수요층의 창출이다. 도자라는 상품과 도자문화를 널리 알리고, 그 가치를 인식하게 하는 것이 목적이다. 그것을 가능하게 하는 것은 마케팅이다. 도자라는 상품의 가치에 대한 수요자의 인식을 높이는 것이 중요하다. 지속적인 마케팅 전략으로 수요층을 형성시키고, 확산시켜나가야 한다. 즉 가치를 아는 수요층을 만들어가는 것이다.

그리고 도예의 과정을 체험산업으로 발전시켜, 수도권의 체험산업 수요증가의 몫을

차지하는 것이 중요하다. 체험을 위한 체류를 유발시키고, 체험자들을 미래의 수요자로 육성해야 한다.

둘째는 장소적 가치의 극대화다. 지역이 가지고 있는 이미지는 고유하고 영구적이다. 그러한 지역이미지의 가치를 높이고 브랜드화 하려면, 체류형 문화공간의 기능을 수행할 수 있어야 한다. 단순히 도자기 판매시장으로서의 이미지만 가지고는 한계가 있다. 도자문화, 관광, 체험을 제공할 수 있는 기능들이 공존해야 한다.

셋째는 기반정비다. 즉 산학연 연계의 R/D기반을 체계화하고, R/D기능의 연계와 접속을 지원하는 시스템을 강구해야 한다. 도예인 재교육시스템, 소재부문 생산시스템, 행정지원시스템 등을 정비해야 한다.

이러한 과제들을 펼쳐나가기 위한 전개방향은 크게 공급, 수요, 유통의 3분야로 나누어 살펴볼 수 있다.

1) 공급부문: R&D의 활성화, 소지부문의 생산시스템 강화

2) 수요부문: 도예교실 육성, 교육체험의 강화, 다양한 숙박기능의 확충

3) 유통부문: 명품브랜드 육성, 유통브랜드 육성 전략

클러스터를 발전시키기 위한 분야별 세부전략에 대해서는 지면상 다 기록할 수가 없지만, 위에 열거한 분야들이 모두 취약한 상황이므로, 모든 분야가 연계와 접속이 이루어지면서 발전할 수 있는 시스템의 구상이 중요하다.

그밖에도 경기도는 2년마다 열리는 세계도자비엔날레와, 전국의 주요 축제로 분류될 만큼 경험을 축적해온 지역도자기 축제 등의 기능과 역할을 시대에 맞게, 그리고 클러스터의 방향과 결을 같이하는 방향으로 발전시켜 나가는 것이 중요하다.

이천 여주 광주는 도자기의 고장으로서의 이미지를 확고히 해왔고, 요업기술원 분원이 이천에 설치될 계획이며, 세계도자기엑스포 재단이 세계도자비엔날레와 도자관련 지원사업을 활발히 전개해나가고 있다. 그리고 청강대(이천), 여주대(여주), 명지대(용인) 등 대학들이 소재하고 있다. 즉 도자문화 산업클러스터로서 발전시켜나갈 수 있는 기본 요건들을 갖추고 있는 것이다.

따라서 문화적 성격을 포함하는 도자문화산업클러스터의 구상은 한국 도자발전의 비전과 전략을 제시하고, 실천할 수 있는 최고의 계획이라고 할 수 있다.

도자예술과 도자산업의 미래비젼

한마디로 도자의 미래는 밝다고 할 수 있다. 도자기 시장이 위축되어 있는 지금, 모든 요장들이 어려움을 호소하고 있지만, 도자가 가지고 있는 장점들이 사라져가고 있는 것은 아니다. 뛰어난 도자제품을 생산하고, 도자의 가치를 소비자들에게 인식시키

고, 시대감각과 대중의 취향을 간파하여 생산에 활용해간다면, 도자의 소비가 살아나리라 생각한다.

21세기는 문화의 시대라 한다. 기계미학이 지배했던 지난 20세기와는 다른 양상들이 곳곳에서 나타난다. 이제 사람들은 자신의 취향을 중요하게 생각하기 시작했고, 소비에 반영한다. 남들도 다 가지고 있는 대량생산제품 보다는 자기만의 개성을 만족시켜줄 수 있는 상품을 선호한다. 즉 산업화에 밀려났던 공방도자가 각광받을 수 있는 시대가 오고 있다. 다품종 소량생산, 도예가의 손맛이 묻어나는 도자기, 게다가 웰빙과 맞아떨어지는 소재가 도자기다. 특히 대다수 국민들이 도자기를 사용하는 선진국들에 비해 우리는 식기를 도자로 바꿔가고 있는 추세여서, 잠재된 시장이 있다. 그 잠재된 시장을 깨워야 한다. 잠재된 소비자들을 깨워서 애호층으로 만들어가는 것이, 생산자인 도예가와 관련기관들이 해야 할 일들이다.

※ 본문 중에 도자에 관한 통계자료는 『2004 도자센서스』(2005, 재단법인 세계도자기엑스포)를 참고했으며, 클러스터에 관한 내용은 『도예2020: 비전과 전략-경기도자문화산업클러스터의 조성』(2005, 재단법인 세계도자기엑스포)을 참고했다.

전 통 자 기 의 명 품 화

두리토방
대표 정 철 수

전통 도자기의 명품화

Ⅰ. 서론

우리나라 전통 도자기의 종류로는 청자, 분청사기 및 백자가 있다. 청자는 강진에, 백자는 이천에 연구소를 두고 있는데, 이 연구소들은 지역 도자기 산업 활성화에 큰 도움을 주는 중요한 산업기반이 되고 있다.

분청사기는 무안이 대표적 발상지이다. 분청사기는 약 500년 전부터 무안에서 60%이상이 생산되었으며, 임진왜란 전부터 무안포구를 이용하여 일본에 수출되었다. 차(茶) 문화가 발전한 일본에서는 분청사기 다완이 국보로 지정될 정도로 많은 사랑과 관심을 보이고 있다.

서남권에서 분청사기가 많이 제작되었던 만큼 분청사기 기법을 이용한 생활자기의 명품화만 제대로 이루어진다면 지금도 수출의 길은 열려있다고 본다. 전통자기의 명품화는 끊임없는 개발과 연구가 있어야한다. 그러나 열악한 목포, 무안의 산업구조와 행정기관의 적극적인 의지 부족으로 타 지역 보다 발전이 더뎌지고 있다.

행정기관의 도움 없이는 서남권 도자기 산업의 발전과 명품화도 있을 수 없는 것이 현실이다. 전라남도와 시·군에서는 이제라도 현 실정을 이해하고 파악하여 우수한 문화유산을 홍보하고 재 발전시켜 수출도 하는 효자산업으로 이끌어 나가야 할 것이다.

Ⅱ. 전통자기의 명품화 추진과 문제점

현재 도자기 업계는 업체의 난립과 기능인력 수급 불안정, 중국을 비롯한 후진국들의 저가 공세로 인하여 어려움을 겪고 있다. 또한, 전통과 전승의 고집과 옛 제작기법의 틀에서 벗어나지 못하여 현 웰빙시대에 걸 맞는 명품자기로 자리매김을 하지 못하고 있다.

전통도자기가 명품의 생활자기로 자리 잡지 못한 또 다른 이유는 수공예라는 제작의 과정이 까다로워 대량생산이 어렵다는 점이다. 이러한 어려운 과정 때문에 생산단가가 높아져 결국 대형 호텔이나 식당 등에서 사용하는데 부담을 느끼고 있다.

이러한 난관을 극복하기 위해서는 문화와 역사를 판다는 사명의식 속에 멋과 맛을 가미하여 시대에 걸 맞는 명품으로 재창출돼야 한다. 우리만의 독특한 캐릭터와 재질

의 특성화를 통해 고부가가치 제품의 개발이 필요하다. 그리고 전승도자기와 산업도자기 기법을 응용하여 상품의 질을 향상시켜 전통도자기의 명품화를 이끌어 낼 수 있을 것이다.

Ⅲ. 전통자기의 활성화 방안

요즈음 웰빙시대를 맞이하여 대형호텔이나 식당에서 전승 생활자기를 이용하려 하고 있다. 그러나 현 제작체계로는 가격 경쟁력이 없어 공급자와 수요자 양쪽 모두 어려움을 겪고 있다. 이러한 문제점의 대안으로써 기존의 산업자기 공방에서 성형과정을 거치고 그 후의 작업은 전승기업으로 분장을 하여 마무리한다면 더욱더 새로운 명품 생활자기로 자리 잡을 수 있을 것이다.

한편, 생활자기는 자기만의 개성을 추구하여 기존의 산업자기로서 요구하는 디자인, 감각, 색깔, 멋과 맛을 낼 수 없는데, 분청사기의 분장기법을 이용하면 이 것들이 가능해져 외국으로 수출도 가능할 것이다.

Ⅳ. 결론

서남권 도자기 업체(산업자기, 전승공방)들은 열악한 경제구조 때문에 아이디어와 의지는 있으나 활성화 되지 못하고 있다. 지금의 열악한 도자기업체들의 활성화를 위해서는 첫째, 도자기문화의 거리를 조성하는 것도 하나의 방안일 것이다. 이 거리에는 도자기 업체의 공동(협동화된) 판매장과 도자기 업체들이 입점하여 외국인이나 관광객이 한곳에서 다양한 볼거리를 즐길 수 있도록 함으로써, 이곳이 견본시가 되어 외국 바이어들의 편리함을 도와줄 수 있을 것이다.

둘째, 도자기 종합 연구소가 설립되어 도자기 업체들의 연구개발과 기술지원을 통해 활성화를 이끌어 주어야 할 것이다. 셋째, 우수한 문화유산과 지적자산을 보유한 우리의 도공들에게 정책 실무 담당자의 행정적 의지만 뒷받침 된다면 다양한 예술 정신으로 맥을 이어온 전남의 도자공들은 반드시 명품의 고부가가치 도자기를 만들어 내어 전남산업 발전에도 큰 기여를 할 것이다.

관광산업과 연계한 도자기 문화상품 개발

인스나인삼화세라믹
대표 황 인 옥

주)인스나인

관광산업과 연계한 문화상품개발

지역축제와 연계한 문화상품 개발을 중심으로





발표순서

1. 제안배경
2. 지역축제관련 현황
3. 지역축제관련 제안
4. 문화상품관련 제안
5. 결론



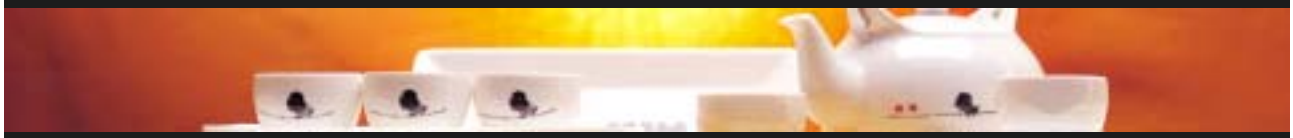
1. 제안배경

1) 시대적 배경
- 지자체별 지역 활성화 대안 찾기
- 21세기는 DIGITAL, DNA, DESIGN의 3D시대

2) 소비성향
- 주5일 근무에 따른 가족단위 여가선용상품 선호
- 환경친화적 웰빙상품 선호
- 일반적인 것 보다는 독특함과 차별성 선호

3) 남도의 경쟁력
- 친환경, 웰빙지역
- 관광육성
- 전통문화 연계한 지역축제 활성화

4) 시대적 요구
- 지역경제 활성화 대안모색
- 지역의 독자성 및 차별성 확보방안 모색
- 살맛나는 지역 만들기의 대안 모색



2. 지역축제관련 현황

1) 다양한 지역 축제
- 강진 '청자문화제' 외 32개(2004년 기준)
  문화관광부 지원 : 7개 / 전라남도 지원 : 11개 / 지자체 축제 : 14개

2) 지역축제 결과분석
- 2005완도 장보고축제 연구결과보고(장보고축제추진위원회)
- 행사명 : 2005 완도장보고축제
- 기간 : 2005.5.6~5.8(3일간)
- 장소 : 완도 제1물량장, 항만부두, '해신'드라마세트장 일원

결과
- 관광객 수 : 총 70만명(외부- 653,100명 인근지역민-46.900명)
- 외부관광객 지출총액 : 57,822,208,500원(1인당-88,535원 지출)
- 쇼핑비(기념품, 특산품구입비) : 1인당-11,691원
- 기념품관련 만족도 설문조사
  종류 - 보통이다(37%), 아니다(23.9%), 그렇다(22.3%)
  품질 - 보통이다(37.8%), 좋다(36.1%), 아니다(18.9%)
  가격 - 보통이다(42%), 적당하다(33.2%), 비싸다(20.2%)



3) 지역 축제의 기념품관련 소비자만족도
대부분 불만족 – 종류, 품질, 가격 등
개발방향 – 지역 특색을 반영한 차별화된 문화상품의 개발로
– 쇼핑비 1인당 2~3만원 목표 달성 유도
– 장보고축제 기준 1인당 2만원 쇼핑비 목표달성 시,
– 문화상품관련 매출총액 : 100억

4) 산업자원부(2003년 디자인산업종합진흥계획 자료)
" 기술개발은 3년 4억 투자에 5배의 매출효과 디자인
개발은 7개월, 2천만원 투자에 22배의 매출효과"







3. 지역축제관련 제안

1) 남도지역 축제의 이미지 통합관리(예산, 운영, 기념품 개발 등)
2) 남도문화상품 100선 집중개발 및 통합관리(마케팅, 홍보 등)
3) 축제행사 기획, 운영의 통합관리 시스템 구축







4. 문화상품 개발관련 제안

남도의 지역별 특색에 맞는 관광산업과의 효과적인 연계를 위한 문화상품 개발관련 합리적 연구(교육), 생산 , 유통 , 관리시스템의 현실화

1) 업무분리(산, 학, 관)
- 연구개발,제조,유통관리의 현실적 분업 및 통합
- 협업시스템 구축 (경쟁력,차별화,독자성 확보)
- 교육, 정보공유 등 시스템 구축

2) 생산의 전문화, 분업화
- 생산업체별 생산품목의 특화, 분업화

3) 유통단일화
- 유통 , 관리(홍보)의 통합



5. 결론

지역특성을 기반으로 문화상품관련 정보자료수집 , 연구 , 생산 , 유통 , 교육 시스템의 개발 , 운용관련 전담기구 발족 및 장기적 계획수립과 실천으로 살맛나는 지역 만들기



감사합니다.

전남 서남권의 세라믹산업 육성계획

국립목포대학교
신소재공학전공
부교수 이 상 진

전남 서남권의 세라믹 산업 현황

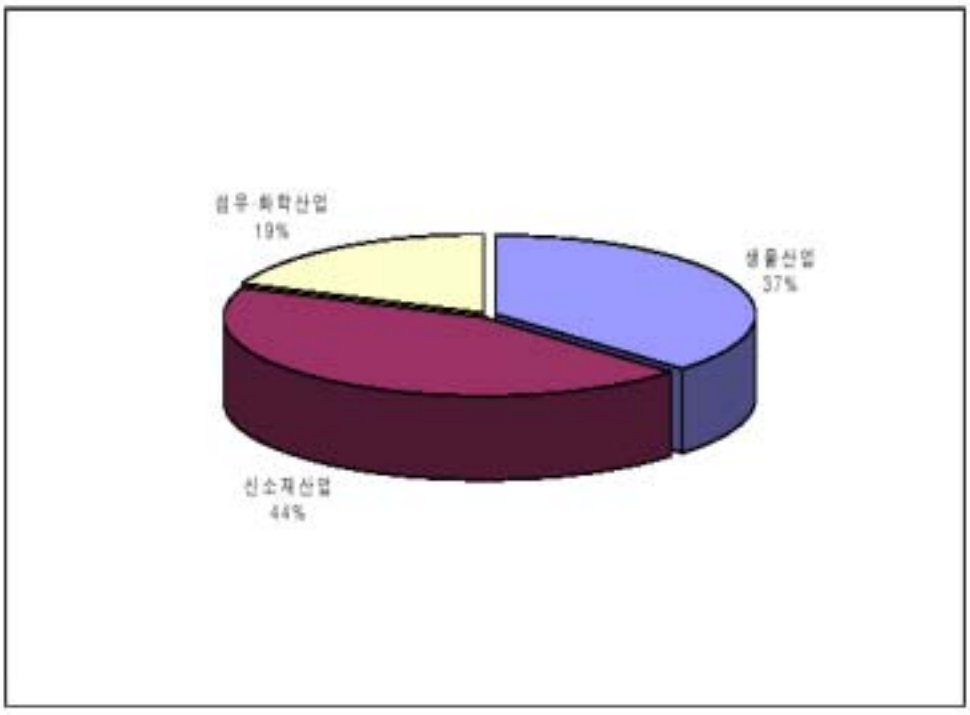
(1) 지역산업 전반적인 현황

○ 전남은 크게 동부권, 중·남부권, 서부권으로 나누어지며, 주로 3개의 전략산업인 생물산업, 신소재산업, 섬유화학산업이 주종을 이루고 있음

○ 종업원 5인 이상의 표본대상 기업체를 각 산업별로 선별하여, 생물산업 976업체, 신소재산업 968업체, 섬유화학산업 411업체의 분포를 보임

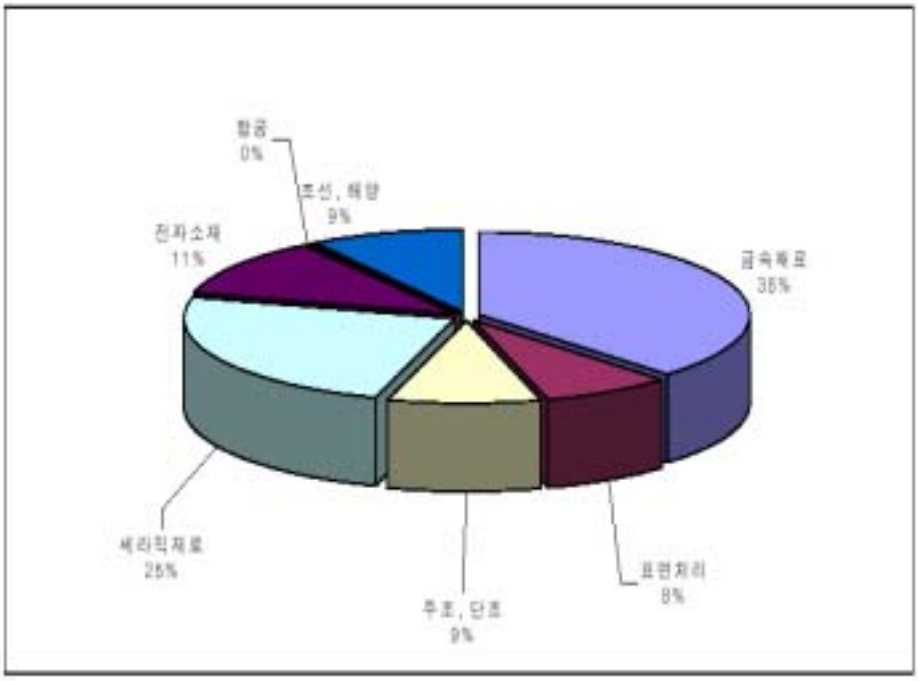
○ 업종별 분포를 보면, 신소재산업이 전 지역을 거쳐 고루 퍼져있으며, 약 44%의 높은 부분을 차지하고 있음

[조사 업체 업종별 분포]



○ 이중에서 신소재산업의 업종별 분포를 살펴보면, 금속과 세라믹 업종이 주를 이루고 있으며, 금속은 전남의 동부권에, 세라믹은 서부권에 주로 집중되어 있음

[신소재 산업체 세부 업종별 분포]



○ 전남 서부권의 경우, 신소재 산업에 종사하는 종업원의 수가 상당히 높 은 비율을 보이고 있으며, 종업원 수 10-20명 정도의 업체가 주를 이루고 있음

○ 특히 신소재 산업의 경우는 종업원이 100명 이상이 되는 거대 중소기업이 전남 서부권에 위치하고 있음

○ 서부권의 신소재 산업 중, 세부분야별 종업원 수를 비교해보면, 세라믹 재료에 종사하는 종업원 수가 주를 이루고 있음

○ 전남 서부권 신소재 산업 중, 세라믹 산업이 차지하는 매출액 비율도 전체의 30%를 차지하고 있음

○ 전남지역의 파인세라믹스 업체로는 전남 서남권에, 파인세라믹스 원료 중 수요가 가장 높은 알루미나를 생산하는 KC 주식회사와 이들 원료를 이용 제품을 생산하는 구조 세라믹스 업체인 (주) 대한세라믹스가 있으며, 생활자기의 대표적 업체인 (주) 행남자기가 위치하고 있음

○ 이 밖에도 전남의 중・남부권에 위치하는 영진세라믹스, 한남세라믹스 등이 전자세라믹스 분야로 영역 확대 및 업종 전환을 추진하고 있음

○ 국내 유일의 알루미나 생산 공장이 전남 서남지역에 위치, 세라믹스 분말원료의 안정적 공급이 가능하며 다양한 알루미나 제품 개발 시 주변 세라믹스 업체 뿐 아니라 전국적으로 안정적인 원료공급 기지화가 가능

○ 따라서 전남 서남권의 경우, 그 기반은 약하나 원료중심의 세라믹스 클러스터 형성이 가능한 기초를 갖추고 있음

○ 또한 전남 서남지역은 전통적인 도자기 산업이 발달되었던 곳으로 양질의 원료와 숙련된 생산업체 인력을 보유하고 있어 파인세라믹스의 원료정제, 분석 및 성형기술을 전통 세라믹스에 접목 시, 기존 업체의 업종 전환 및 확대 가능성이 높음

○ 이러한 전통 세라믹스 산업은 파인세라믹스 기술과의 접목을 통하여 매우 큰 시너지 효과의 발휘가 가능하며 전남지역의 핵심사업 중의 하나로 성장할 수 있는 잠재력이 내재되어 있음

(2) 전남 서남권 지역 내 세라믹산업 현황

○ 전남 서남권의 세라믹산업은 생활자기업체 뿐만 아니라 전통 세라믹에서 파인세라믹에 이르기까지 넓은 범위에 걸쳐 그 구성을 이루고
있음

○ 특히, 수백년 전부터 이어온 전통도예는 수많은 도예지를 중심으로 6개 시군에 골고루 퍼져있으며, 생활자기 관련 기업은 무안과 목포에, 파인세라믹 관련 기업은 영암의 대불산업 단지에 집중되어 있음

○ 전통 세라믹 산업으로

- 일본의 도예문화에 영향을 준 무안의 분청사기 도요지, 영암의 양질의 황토로 빚어지는 도기와 백자관련 도요지, 500여 년간 그 맥을 이어온 강진의 청자관련 도요지 및 해남 화원반도의 녹청자 도요지는 오랜 세월동안 고유 전통기술을 계승·발전시켜 왔으며, 이 같은 광범위한 전통도예 산업을 관광산업과 연

계코자 노력하고 있음

○ 무안과 목포를 중심으로 (주)행남자기를 비롯 약 30여개에 달하는 수많은 생활자기 업체 및 생활자기 생산과 관련된 원료, 부품 생산 업체가 오래전부터 산업화되어 있으며, 최근에는 내수는 물론 수출에 많은 비중을 두고 있는 상태임

○ 이러한 다양한 생활자기와 전통도예의 우수성을 알리기 위하여 목포에 한국도자전시관이 설립 중에 있음

○ 그 밖에 세라믹 건자재와 석재관련 업체도 타 지역에 비하여 다수를 차지함

○ 이 같은 전통 세라믹 산업 및 생활자기 산업과 연계된 관광관련 축제는 각 시군별로 매년 열리고 있으며, 자세한 현황은 다음과 같다.

서남권 세라믹관련 관광 현황

지역	세라믹 축제	전시관 및 박물관	문화제	세라믹 관련업체
무안군	무안분청 문화제	1. 월선리예술촌 2. 몽평요 (분청사기) 3. 무안요 (분청사기)		두리토방, 해도요, 성우도자기, 첨본자기 등
목포시	1. 목포도자기축제 2. 목포대 평생교육원 도자기 전시회	1. 문화예술회관 2. 현대도자전시관		(주) 행남자기, (주) 나래모아 등
영암군	영암 도기문화센터 주관 “옛사발” 전시회	영암도기문화센터	1. 구림리 토기묘지 2. 황토로 빚은 영암토기 찻잔	
강진군	강진청자문화제	1. 강진 청자자료 박물관 2. 도예문화원		도강요, 대구도요, 다산요, 칠봉요 등
해남군		화원요 (녹청자) 우인도예 (도자기 체험 및 도자기 제조)	사적 제 310호 지정 해남 산이면 진라리 청자묘지	
신안군		신안 해저유물관		

○ KC주식회사, (주)대한세라믹 등과 같은 대규모 파인세라믹 원료생산 업체 및 파인세라믹 부품 및 건자재 생산업체가 영암의 대불산업단지에 위치하고 있음

○ 6개 시군에는 전 지역에 걸쳐 양질의 세라믹 원료인 고령토, 점토, 납석, 도석, 황토 등의 매장량이 풍부하며, 이 때문에 일찍부터 세라믹 산업이 발전하였음
○ 현재 전남지역에서 작업 중인 납석 광산의 추정 매장량을 보면 해남의 성산 광산-약 3,200 만톤, 완도의 완도광산-약 3,000 만톤으로 추정하고 있음

○ 지역 전략산업인 조선관련 세라믹 부품업체도 대기업 조선소 및 중형 조선소의 영

암 삼호면 일대 입주에 따라 최근 급속한 증가 추세에 있음

○ 시멘트와 레미콘 및 시멘트 2차 제품업체와 유리 2차 제품업체도 무안, 목포, 영암에 걸쳐 약 30여개의 업체가 조업 중에 있음

○ 전남 서남권에는 이러한 백여 개의 세라믹 관련 업체가 있으며, 약 천 여명 이상의 종사자가 근무하고 있고, 1년간 세라믹 관련 매출액은 약 3000억원에 이르고 있음

< '05년 전남 서남권 세라믹관련 업체현황 >

지 역 별	업체수 (개)	매출액 (억원)	종사자수 (명)
무 안 군	35	800	320
목 포 시	10	500	220
영 암 군	20	1360	265
신 안 군	3	10	20
강 진 군	17	30	50
해 남 군	5	280	120
계	**90**	**2920**	**995**

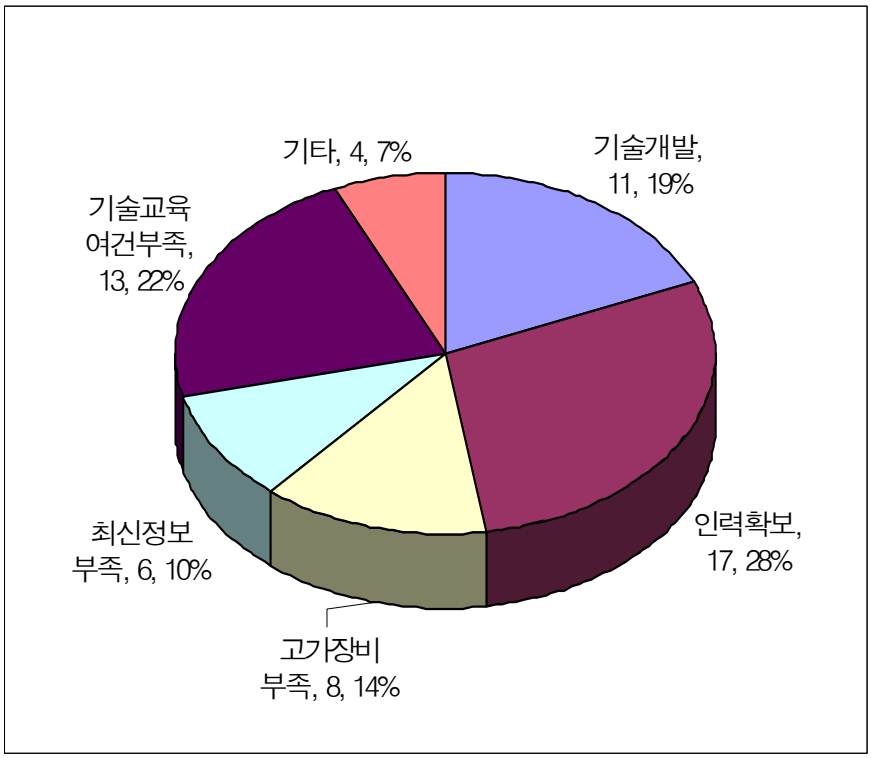
○ 이외에도 목포 신 외항에 석재물류종합센터가 완공되면 중국과의 석재수출입 무역이 본격 추진될 전망이며, 석재물류 및 석재가공과 연관된 해외 및 국내의 100 여개의 업체가 입주할 예정임

○ 지역 내 이러한 세라믹 업체들은 대 다수가 첨단 분석장비, 연구개발 인력, 산학공동연구 및 연구개발 기술력 등에 대한 수요가 내재하나 이를 총괄적으로 운영할 핵심 주관기관의 부재로 인해 많은 어려움을 호소하고 있음

○ 전남의 세라믹 관련 업체들의 실제적인 문제는 주로 연구시설 및 장비의 부족, 기술개발의 확산 미비, 인력확보 문제 등이 시급한 현황으로 조사되어 졌고, 이를 해결해 줄 수 있는 보다 광범위하고 체계적인 지원기관의 설립을 절실히 바

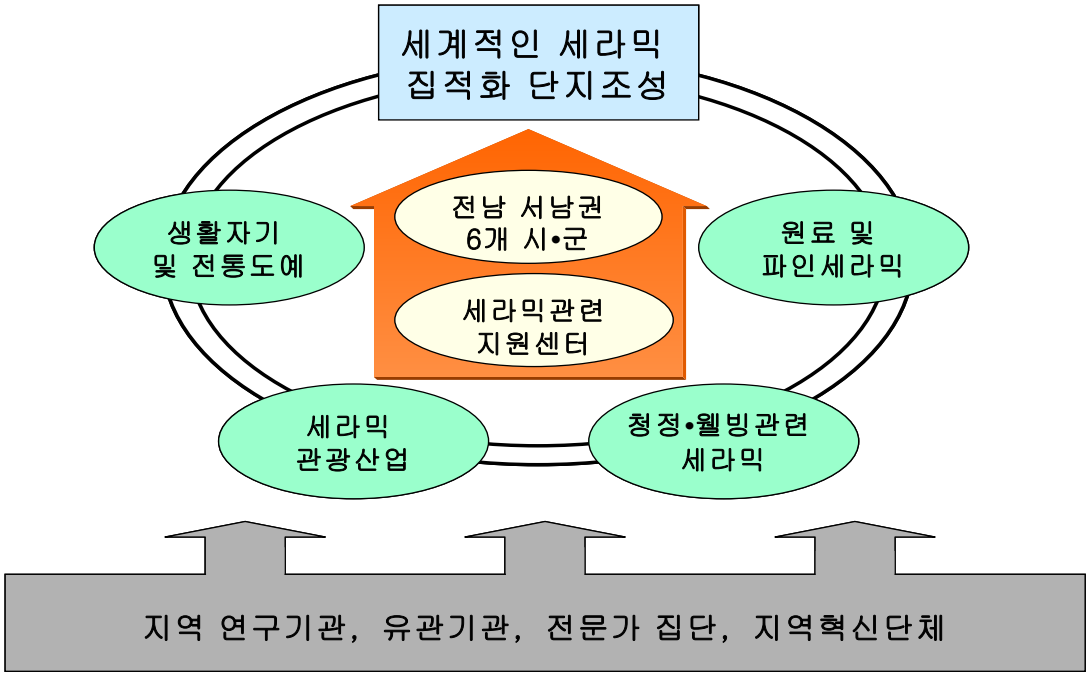
라고 있음

[지역 내 세라믹관련 기업들의 경영상 애로사항]



전남 서남권의 세라믹 산업 발전 방안

[전반적인 발전 전략]



지역에 적합한 4개의 세라믹 관련 분야를 6개 시군과 세라믹관련 지원센터가 주축이 되어, 각 분야의 발전을 위하여 지역연구기관, 유관기관, 전문가집단, 지역혁신단체들과 네트워킹을 구축, 세라믹 산업을 지역혁신 산업으로 발전시키고 세계적인 세라믹 집적화 단지로 개발한다. 이를 위하여 아래와 같은 구체적 발전계획이 필요하다.

○ 기업의 애로기술 해결

- 중소기업의 기술부족, 전문인력 부족으로 인한 애로기술을 전문가 네트 워크 pool 을 이용하여 해결
- 기업의 관련기술 전문 인력을 키우기 위한 기업 중간관리자의 교육
- 각 기업의 애로기술 해결 사례를 DB 구축하여 동종 업체에 보급
- 기존의 중소기업 산학연 컨소시엄 사업과 연계하여 효율적인 기술개발 의 관리

○ 지역의 타 전략산업과의 연계에 의한 발전 모색

- 광주의 광산업과 연관된 LED 조명용 생활도자산업 육성
- 전남 생물 바이오산업과 연관된 세라믹 산업 (미생물 담체, 바이오세라 믹

스 등) 육성

- 전남의 관광산업과 연계하여 지역이미지 및 축제 (나비, 연꽃, 홍길동, 청자, 월출산, 낙지 등) 와 연관된 관광 상품용 캐릭터 세라믹스의 부각
- 고흥의 우주산업과 연관된 우주비행선 관련 세라믹 부품산업 육성
- 목포, 영암의 선박관련 제조 산업과 연계하여 선박용 세라믹 부품산업 육성
- 목포 신외항 및 대불산업단지에 펼쳐질 석재관련 산업의 세라믹 관련분야 (석재 가공, 폐석분의 재활용, 석재 시공관련 부품, 석재품질인증 등) 육성

○ 창업보육을 통한 벤처기업 육성

- 각 대학의 창업보육 센터와의 연계를 통한 새로운 창업기업의 육성
- 특허기술을 산업화 할 수 있는 생산기술, 장비지원 및 벤처기업의 육성

○ 무안기업도시, 해남레저관광도시 및 대불산업단지를 배경으로 세라믹 관련기업 유치

- 유리한 입지조건을 활용한 세라믹 관련 업체의 유치
- 이주 업체의 세라믹 관련 생산기술의 문제점 해결을 통한 기업의 활성화
- 산학연 네트워킹에 이주기업을 참여시켜 빠른 정착화 및 발전유도

○ J 프로젝트 사업과 연계한 세라믹 관광의 활성화

- 6개 시군을 포함하는 세라믹 관광벨트의 구성 및 활성화
- 무안의 분청사기, 목포의 한국산업도자전시관, 영암의 도기, 강진의 청자 및 생활 자기 체험현장 프로그램을 연계하여 세계적인 거대 세라믹 관광단지 구성
- 체험학습과 연계한 관광 상품의 개발
- 관광벨트화를 통한 각 지역의 세라믹 관련 관광 산업 시너지 효과창출

○ 지역의 청정 이미지를 부각시킨 세라믹 산업 육성

- 황토, 갯벌, 숯 등의 지역적으로 풍부한 친환경 재료의 개발 및 활용 제품 개발
- 수산물 양식과 관련된 세라믹 담체, 인공어초, 인공 양식용 치구 등의 개발과

산업화 추구

- 지역 폐기물 (패각, 폐자기, 폐석고, 석재가공 폐기물)을 활용한 재활용 세라믹 제품 개발
- 석회계 토질안정제 및 고화제, 친환경적 황토 포장재 등 친환경적 농업 기반 세라믹스 및 도로 포장재 개발

○ 생활자기 수출의 활성화를 위한 시스템 구축

- 수출과 관련된 사항 (바이어 통역, 수출품의 성적서 처리 등)들의 보조 시스템 구축
- 관련 전공을 통한 홍보 및 세라믹 관련 홍보장소의 확대
- 전자상거래 시스템 구축을 통한 판매, 수출의 극대화 추구
- 제품 성적서의 신속성과 신뢰성을 위한 장비구축, 인력양성, 인증획득을 통한 종합 평가시스템 구축

○ 세라믹 천연자원의 개발

- 지역 내 다량 분포하는 양질의 점토, 납석, 도석, 고령토 등의 정제 및 파인 세라믹 원료로서의 부가가치 확대
- 중국의 값싼 세라믹 원료에 대응할 수 있는 첨단소재용 세라믹 원료 개발
- 지역 내 존재하는 양질의 황토, 갯벌 등 인간친화적인 세라믹 원료를 웰빙소재화 하는 응용기술 확보 및 제품화를 통한 시장 확대

이상의 발전계획을 집중적으로 추진하며, 전남의 6개 시군이외에 주변 지역에 분포하는 세라믹 관련 업체와도 서로 연계, 그 시너지 효과를 창출한다.

발전계획의 실현을 위한 구체적인 전략

○ 위에서 언급한 광범위한 발전계획을 실현하기 위해서는 다음과 같은 전제가 선행되어야 한다.

- 관련지역의 영세한 세라믹 관련 업체들에 대한 발전 동기부여
- 산・학・연 간의 긴밀한 네트워크 구성
- 업체가 필요로 하는 기술, 장비 등의 신속하고 효과적인 지원
- 각 분야의 발전계획을 기획하고, 조절할 수 있는 종합적인 지원
- 각 지자체의 적극적인 협조와 지역사회의 인식

○ 이러한 조건들을 충족시키기 위해서는 세라믹 관련 지원센터의 설립이 필수적이라 볼 수 있으며, 가칭 [전남 서남권 세라믹 종합기술 지원센터]를 두고, 이를 중심으로 발전계획을 실현해 나가는 것이 가장 효과적인 방법이 될 것이다.

○ 이 같은 센터설립의 지원을 정부로부터 받기 위해서는

- 지역적인 이슈화 및 자체적 노력이 필요하며, 이를 위하여 포럼과 같은 행사를 주최하여 지역의 세라믹에 관련된 관심을 집중화 할 필요가 있 으며
- 각 지자체와 전남도 간의 긴밀한 협조를 통하여 중앙정부와 교감을 마 련하고
- 요업 (세라믹)기술원의 분원을 적극적으로 유치하여 세라믹 관련 인프 라 및 중앙 기관으로부터의 지원에 대한 기초를 마련하는 것이 중요하다.

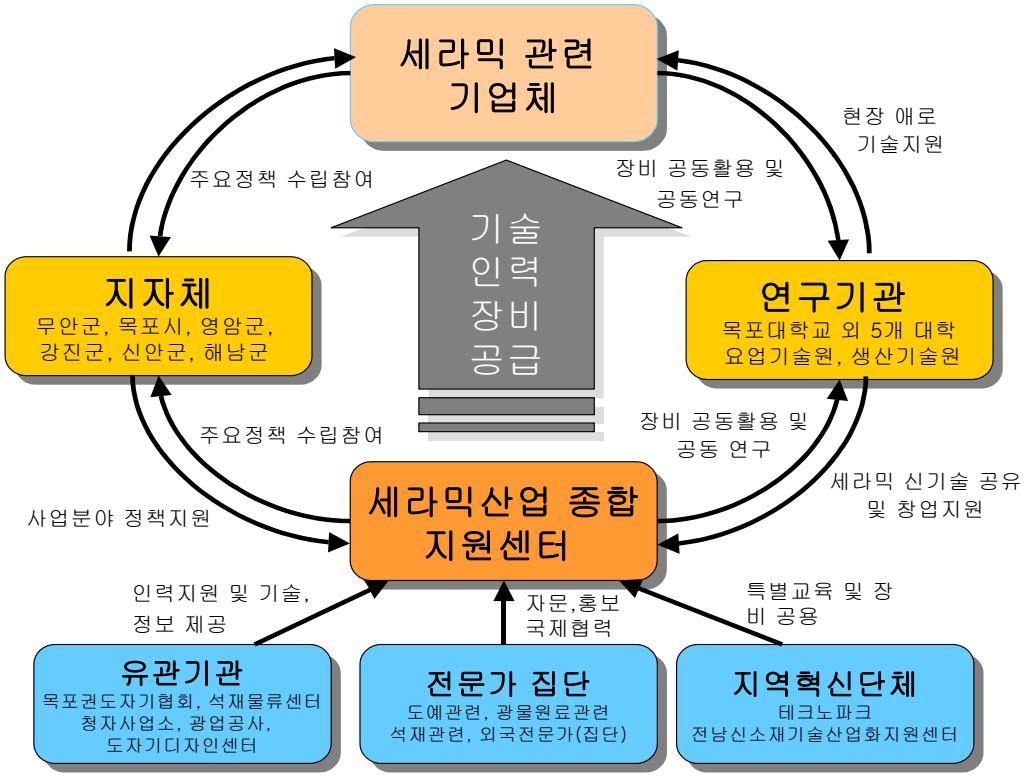
○ 가칭 [전남 서남권 세라믹 종합기술 지원센터]의 역할과 기능은

- 6개 시・군의 세라믹 업체의 공동발전을 위한 의견수렴 및 이를 통한 DB 구축의 중심역할
- 장비를 활용한 기술지원: 공정개선, 생산성증대, 새로운 수출상품 개발, 품질인증
- 세라믹 업체 창업보육, 사업화 기술・장비 지원의 중심 역할
- 대학과 연구소의 연계에 의한 연구・개발 수요확대 및 기반구축 추진 역할
- 지역혁신기관과 공동 네트워크 형성에 의한 기업지원 효율성 극대화 확립

- 유관기관 상호협력을 통한 시너지 효과 창출
- 세라믹 산업관련 수출 및 내수시장 관련 업무 지원
- 마케팅 및 홍보 지원

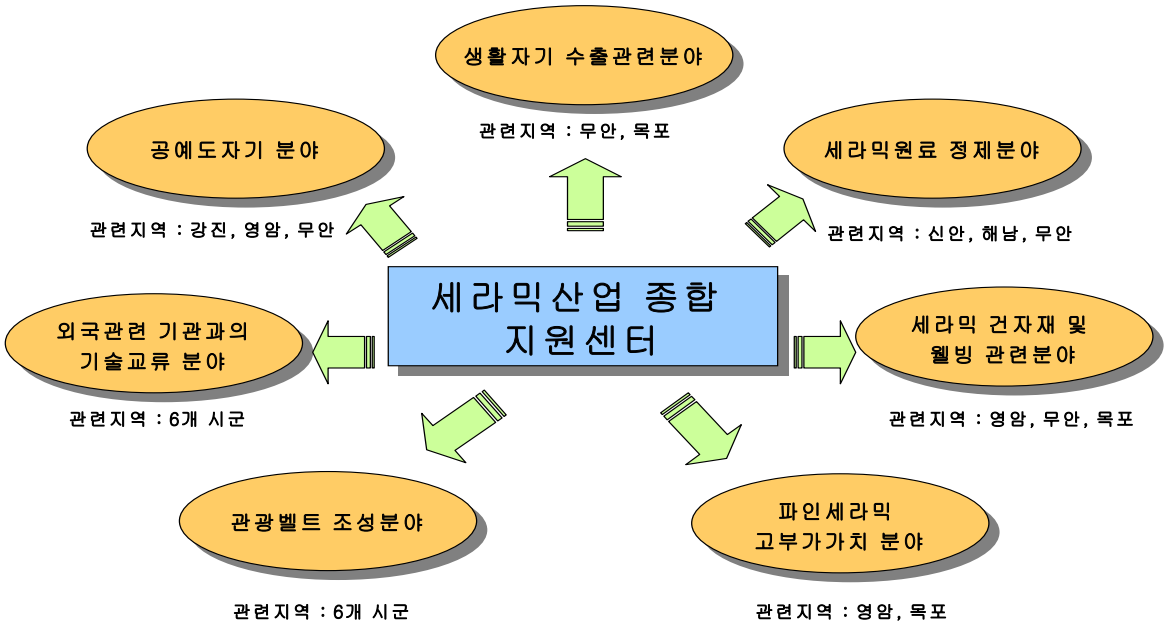
등이 될 것이다.

[지원센터의 역할과 기능]



○ 또한 센터의 지역 세라믹 발전을 위한 주요추진 방향은 다음과 같은 7가지 분야로 나누어 각 지역별로, 분야별로 추진할 것이다.

[센터의 주요 추진방향 개략도]



센터 설립에 따른 기대효과

○ 네트워킹 효과로 인한 산업발전의 가속화

- 지역 내 산재해 있는 각종 세라믹 관련 업체와 관련 연구소, 기관을 효율적으로 네트워킹 시킴으로써 보다 집중적이고 효과적인 지원에 의한 세라믹 산업 발전의 가속화

<전남 서남권 세라믹 클러스터 형성도>



- 5년간의 센터 활동 후, 현재 세라믹 산업 규모를 3배 이상 확장시켜, 전남 서남권의 주요 산업으로 확실한 자리매김을 하고, 이를 기초로 센터의 자체적인 운영을 유도 및 확대
- 국·내외 유수 생활자기 관련 연구센터의 분소유치(2개 이상) 및 이를 통한 국내 기술의 글로벌화 추진

○ 수출증대 효과 및 수입대체 효과

- 생활자기 업체의 경쟁력 강화에 의한 현재의 5배 이상의 뚜렷한 수출 증대
- 해외 고가의 고급 생활자기 수입 대체 효과에 의한 내실 있는 수출 구조 확립
- 석재인증 시스템 확립에 의한 신뢰성 있는 동남아 석재수출의 중심화

< 센터 설립 후 전남 서남권 세라믹 산업의 지역별 발전 예상 >

지 역 별	업체수 (개)	매출액 (억원)	종사자수 (명)
무 안 군	60	2400	650
목 포 시	20	2100	750
영 암 군	50	3400	660
신 안 군	10	90	110
강 진 군	34	180	230
해 남 군	15	800	280
계	**189**	**8,970**	**2,680**

○ 세라믹 산업의 관광화 추진

- 도예 및 석재 관련 관광화를 통한 주변의 관광 산업과의 연계
- 최근 주목받고 있는 해남관광레저도시 선정 및 J-프로젝트와의 연계에 의한 지역 관광레저산업의 극대화
- 고전 세라믹에서 최첨단 파인 세라믹까지 세라믹 전 분야를 총 망라하는 국내최초의 세라믹 종합 관광 단지 구성

○ 국내 최초의 석재산업의 메카 추진을 위한 기초화 완성

- 석재 관련 인증사업의 정착화로 국내 최초의 체계적인 석재산업 발전 가속화
- 석재에 관련된 소재 연구를 통한 새로운 석재산업의 부각화
- 2006년 100여개에 달할 전남 서남권의 국내·외(중국관련) 석재업체의 관련기술보급에 따른 또 다른 신산업의 활성화

○ 세라믹 소재 지원에 의한 선박산업의 활성화

- 세라믹 관련 고부가가치 선박관련 부품지원을 통한 선박의 고급화 추진
- 선박산업의 기초가 되는 용접, 도장 부분에 세라믹 기술 도입을 통한 조선, 세라믹 신소재 두 산업 간의 시너지 효과 창출
- 선박용 세라믹 부품 관련 기술적 지원에 따른 약 10여개 업체의 창업

○ 고부가가치 파인세라믹 원료 생산지 및 부품소재 제조 중심지로서의 부상

- 지역 내 부존자원 개발에 의한 국내 유일한 고부가가치 파인 세라믹 원료의 생산 거점화 확립 (중국 원료 수입대체 효과)
- 지역 내 납석광산 및 무안·함평의 해안 점토, 신안의 압해도석 등 풍 부한 매장량의 자원을 이용한 세라믹 원료의 국내 자급률 증가
- KC 주식회사를 중심으로 하는 알루미나 분말 중심 생산지 확립 및 이 를 이용한 각종 세라믹 부품소재 산업의 활성화

○ 웰빙, 친환경 관련 세라믹 신산업의 중심화

- 지역 내 세라믹 관련 폐기물 재활용 기술을 통한 환경관련 새로운 업체의 창업 활성화 (약 10여개 업체의 창업)
- 황토, 갯벌 등 원적외선 및 게르마늄이 풍부한 부존자원을 이용하여 웰빙 관련 세라믹 산업의 발전
- 친환경 세라믹 건자재 업체의 증설에 따른 지역 청정이미지 부각

○ 혁신적 발전을 통한 지역 중심산업으로의 자리매김

- 지역을 대표하는 지역혁신 산업으로의 자리매김
- 전남의 여타 전략산업의 발전의 기초가 되는 세라믹 소재산업의 발전으로 전남 산업 구도의 혁신화 유도

패 널 토 론